

JACQUELINE MAHIEUX EN JEANNETTE PALMERS



ZAAKVOERSTERS
Hart in Business

51

Jacqueline Mahieux en Jeannette Palmers zijn geen nieuwkomers in het ondernemerslandschap. Jacqueline verdiende haar strepen al met Infoweb en het daaruit ontstane Flexmail. Jeanette bewandelde het ondernemersparcours als invoerder en distributeur van schoonheidsproducten in de Benelux en als opleidingscoach voor instituten en wellnesscentra. Een mooi traject dat hen ook confronteerde met een aantal behoeften binnen de ondernemerswereld. Met hun nieuwe uitdaging 'Hart in Business' willen ze hier nu een antwoord op bieden.

“Onze doelstelling met ‘Hart in Business Community’ is om ondernemers persoonlijk te laten groeien en op die manier ook hun organisatie te versterken”, begint Jacqueline enthousiast haar verhaal. “Daarvoor gaan we werken met tien maandelijks sessies van halve dagen. Enerzijds organiseren we groepsessies, waarbij we deelnemers in groepen van tien tot twaalf gelijkgestemde ondernemers samenbrengen. Maar anderzijds volgen we elke deelnemer ook persoonlijk op. En dat wil zeggen dat wij ze op maat gaan begeleiden wat de uitvoering en implementatie op de werkvloer betreft.”

“We willen ondernemers hun kernpunten opnieuw laten ontdekken, omdat ze onderweg vaak hun persoonlijke focus verliezen”, vult Jeanette aan. “Daarbij vertrekken we altijd vanuit het individu en niet vanuit de onderneming in zijn geheel. Leiden betekent vaak ook lijden. En dan is het belangrijk dat je met collega-ondernemers je persoonlijke ervaringen kan delen, zonder het beeld hoog te moeten houden dat alles heel erg goed gaat.”

“BACK TO BASICS IS HET ALLERBELANGRIJKSTE IN ONS CONCEPT”

De troef van het concept

“De troef van ons traject is het feit dat je naast werkgroepen ook persoonlijke begeleiding krijgt”, vertelt Jacqueline. “Onze natuurlijk schroom weerhoudt ons er vaak van om alles te delen.” Samen willen Jacqueline en Jeanette dat zoveel mogelijk counteren door ondernemers samen in een comfortabele omgeving te brengen die back to basics gaat. “Het is zeker niet

de bedoeling om hotels af te huren waar de deelnemers badend in luxe worden ontvangen. Het wordt geen onderdompeling in brainwashing talk. De beleving rond de sessies moet puur zijn. Je moet over jezelf durven praten in diepgaande gesprekken, waarbij je over een langere periode begeleid wordt.”

Voor de begeleiding wordt een beroep gedaan op topcoaches die deelnemers een spiegel voorhouden. Om op die manier opbouwend te werken aan eigen motivatie en inspiratie, zodat ze hun onderneming beter kunnen leiden en inspirerend kunnen werken naar hun werknemers en klanten toe. “Het concept is vooral voortgevloeid uit onze eigen ervaringen als ondernemer”, vervolgt Jeannette. “Jacqueline en ik gaan al een tijdje terug en tijdens onze gesprekken kwamen we tot de vaststelling dat je er als ondernemer vaak alleen voor staat. En dat uitte zich ook op de werkvloer. We misten vaak de mogelijkheid om tot diep vertrouwelijke gesprekken te komen. Netwerken is een must in het ondernemen, maar je durft je meestal niet écht bloot te geven. Wij willen nu een ‘veilige’ plek aanbieden, waar je helemaal kan resetten en reloaden. Niet op een oppervlakkige manier, maar met het doel om nieuwe energie te vinden. Zo krijgen ideeën opnieuw de kans om te rijpen, wat je business sterk kan boosten.”

Sharing is caring

“Als ondernemer ben je constant in beweging”, gaat Jacqueline verder. “Uit onze gesprekken met ondernemers ervaren we dat er in de gebieden van HR, sales en marketing een veel grotere vraag is naar empathisch denken. Vandaag staan de werknemer en de klant centraal. De werknemers bepalen op welke manier zij benaderd willen worden en de klant kiest zijn product. Als ondernemer dien je daarop te anticiperen. Dat vraagt soms enorme inspanningen. Niet alleen financieel, maar ook mentaal. En op dat laatste willen we een antwoord bieden. We willen overstappen van hard naar hart.”

**“MOCHT JEANNETTE
EEN MAN ZIJN, ZOU DAT
VOOR MIJ GEEN VERSCHIL
HEBBEN GEMAAKT. IN DE
WERELD VAN ONDERNEMEN
MOETEN WE ALLEMAAL
ONS ‘MANNETJE’ STAAN.”**

Vooroordelen zijn er om te counteren

De twee dames zijn zich ervan bewust dat ze waarschijnlijk met enkele vooroordelen af te rekenen krijgen, maar blijven desondanks vastberaden. “We willen werken aan beter leiderschap door op de resetknop te drukken”, vertelt Jeanette. “En ja, het vraagt lef om in de spiegel te kijken die we hen gaan voorhouden. Maar hier is ook een behoefte voor. Dat geeft het huidige tijdsbeeld met een permanent snel veranderende markt duidelijk aan. We willen met onze community niet het pad van netwerkorganisaties zoals UNIZO, Plato, VKW, Voka en dergelijke bewandelen. Onze aanpak gaat letterlijk terug naar de basis. Terug naar de essentie van wie je bent als mens en als leider van je team. Het gaat over bewust worden van het DNA van je bedrijf en van daaruit verandering brengen. We willen mensen gaan empoweren, omdat veranderen vaak bij jezelf begint.”

Twee kapiteins op één schip

“Het feit dat twee vrouwen dit bedrijf leiden, staat los van het inhoudelijke”, vervolgt Jacqueline. “Mocht Jeannette een man zijn, zou dat voor mij geen verschil hebben gemaakt (*lacht*). In de wereld van ondernemen moeten we allemaal ons ‘mannelijke’ staan.”



Naast mede-zaakvoersters, zijn beide dames ook vriendinnen én zitten ze samen in het bestuur van KRC Genk Ladies (*nvdr: Jacqueline is voorzitter van de club en Jeannette maakt deel uit van de RvB*). “We hebben beiden onze kwaliteiten en vullen daardoor elkaar sterk aan”, klinkt het bijna in koor. “Het is net door onze vriendschap en door het feit dat we beiden aan de kar van KRC Genk Ladies trekken, dat we elkaars mindere kantjes leerden accepteren. Het zal zo nu en dan weleens tot de nodige vonken leiden. Maar in welke goede relatie gebeurt dat niet? We hebben wel de afspraak gemaakt dat we allebei achter een beslissing moeten staan vooraleer we ergens voor gaan. Als we samen ‘Hart in Business’ aankunnen, is ‘Hart in Vriendschap’ een vanzelfsprekendheid.”